

Universidade Federal do Rio de Janeiro  
Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas  
Instituto de Economia

Thomas Willach Galliez

**UMA COMPARAÇÃO DOS CONCEITOS DE FIRMA E  
DE EMPRESÁRIO EM SCHUMPETER E VEBLEN**

Rio de Janeiro

2012

Thomas Willach Galliez

## **UMA COMPARAÇÃO DOS CONCEITOS DE FIRMA E DE EMPRESÁRIO EM SCHUMPETER E VEBLEN**

Trabalho de conclusão de curso  
apresentado ao Instituto de Economia  
da Universidade Federal do Rio de  
Janeiro, como parte dos requisitos  
necessários à obtenção do grau de  
Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo Fiani

Rio de Janeiro

2012

Thomas Willach Galliez

## **UMA COMPARAÇÃO DOS CONCEITOS A DE FIRMA E O DE EMPRESÁRIO EM SCHUMPETER E VEBLEN**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Rio de Janeiro, 27 de março de 2013.

---

(Ronaldo Fiani, doutor em Ciências Econômicas da UFRJ)

---

(Ana Célia Castro, doutora em Ciências Econômicas da UFRJ)

---

(João Luiz Simas Pereira de Souza Pondé, doutor em Ciências Econômicas da UFRJ)

## **Dedicatória**

Dedico esse trabalho especialmente ao meu filho, Miguel Ivan Willach Galliez, a quem muito devo e que me estimula continuamente.

## **Agradecimentos**

Agradeço a todos que estão, de forma voluntária, compartilhando conjuntamente minha existência. Neste sentido estão incluídos, minha pequena família; mulher e filho, minha família; pai e mãe, irmãos, e todos os outros agregados; e por último, a grande família; todos antes listados, amigos e mestres. Agradeço ainda ao governo brasileiro por dispor de um sistema público de ensino superior de excelência e também o acesso ao site de periódicos da Capes, junto à UFRJ.

## Resumo

Esta monografia tem por objetivo compreender o conceito de firma e, por conseguinte, o papel do empresário, conforme são apresentados nas obras de Joseph Schumpeter e Thorstein Veblen, economistas considerados heterodoxos. O capítulo 1 analisa a firma e o empresário na teoria neoclássica. O capítulo 2 explora os conceitos de firma e de empresário em Schumpeter. O capítulo seguinte discute a firma e o empresário em Veblen. Visualizando a perspectiva de cada autor, pode-se melhor entender as dimensões da firma e seus inevitáveis impactos na sociedade. E também, o quão controverso é o assunto.

**Palavras-chave:** firma, empresário, inovação, instituições.

## Abstract

This monograph seeks to understand the concept of firm and the role of the entrepreneur as presented in the works of Joseph Shumpeter and Thorstein Veblen, both considered as heterodox economists. With this aim in view, chapter 1 analyzes the firm and the entrepreneur according to neoclassical theory. Chapter 2 explores the concepts of firm and the entrepreneur according to Schumpeter. The next chapter discusses the firm and the business man in Veblen's view. Discussing both authors may help to better understand the dimensions of the firm and its inevitable impacts on society. It also demonstrates how controversial is the subject.

**Key words:** firm, entrepreneur, innovation, institutions

# Sumário

Introdução.....	8
Capítulo I: A firma e o empresário na teoria neoclássica	
1.1 A firma e o empresário neoclássico.....	10
Capítulo II: A firma e o empresário em J. Schumpeter	
2.1 Do empresário individual inovador à grande firma de direção burocrática.....	15
Capítulo III: A firma e o empresário em T. Veblen	
3.1 Alguns aspectos da teoria Vebleniana.....	26
3.2 A firma como instituição.....	29
3.3 A firma e o homem de negócios.....	31
Conclusão.....	39
Referências.....	43

## Introdução

O presente trabalho é uma oportunidade de rever o que grandes pensadores contribuíram para o desenvolvimento de questões relacionadas à firma. Desta forma, a pesquisa tem como objetivos centrais: buscar o conceito de firma e o papel do empresário, analisando sua relevância; apresentar de que forma J. Schumpeter e T. Veblen os concebem teoricamente e traçar, ao final, uma análise comparativa bastante preliminar entre suas contribuições.

O estudo de firmas é controverso, plural e de suma importância. A existência de distintas abordagens, cada qual privilegiando determinadas características do objeto, é uma evidência clara disso. Cada uma delas, devido à dificuldade de contemplar em sua abordagem o objeto em sua complexidade, permite um ambiente fértil à multidisciplinaridade e ao confronto de ideias.

A presença de uma variedade significativa de distintas formas de organização interna, de relacionamento com fornecedores, com o mercado, com mecanismos de financiamento, e tamanho permite constatar que é necessário distinguir e caracterizar a forma específica, pequena ou grande firma de maior significância no estudo da empresa. Por um lado, tem-se a grande empresa hierarquizada, com participação acionária (sociedades anônimas), na qual prevalece a separação da propriedade e gerência, as economias de escala e escopo, uma maior facilidade em diversificar portfólios (tendo em vista a diminuição de riscos) e as novas soluções a cargo de engenheiros e técnicos especializados. No outro extremo, há a pequena empresa em que o empresário-proprietário assume grande parte da operacionalização do negócio (tanto em termos cotidianos, de gerência, como em soluções inovadoras) assume riscos de perda de patrimônio em caso de falência, e sua principal forma de financiamento é a reinversão dos lucros.

A relevância do estudo de firmas pode ser expressa nos seguintes termos: é o *locus* da acumulação capitalista e sua presença confere dinamismo ao sistema.

A atuação das firmas confere dois tipos de impulso à lógica dos ciclos econômicos. Em situações de bons negócios, de aceleração do crescimento econômico, o investimento privado exerce sua dupla característica, demanda e oferta, e como resultado impulsiona ainda mais a expansão. Por outro lado, em situações de crise e estagnação, as empresas reforçam ainda mais a tendência à baixa cíclica, pois com facilidade reduzem custos variáveis e ajustam



o nível de produção à demanda efetiva, diminuindo os estoques. Desta forma, a atuação das empresas possui forte caráter pró-cíclico, e deve ser objeto de estudo. Além disso, a atuação inovadora da empresa produz ciclos de longo prazo, com forte impacto na atividade econômica.

A hipótese central deste trabalho é: a firma é um importante agente de inovação - tanto para Schumpeter, quanto para Veblen - e que impacta profundamente na forma como a sociedade se estrutura.

A metodologia de que se lançou mão foi uma análise inicial das teorias de Schumpeter e Veblen, através de uma revisão bibliográfica de algumas de suas obras, a saber: *Teoria do Desenvolvimento Econômico*; *Capitalismo, Socialismo e Democracia* no caso de Schumpeter; *Teoria da Empresa Industrial*, *The Engineers and the Price System*, *Absentee Ownership*; *The Case of America* e *O Instinto para o Artesanato e a Aversão ao Trabalho em Geral*, no caso de Veblen, além do levantamento de bibliografia crítica concernente à obra dos autores em questão.

Além da presente introdução e da conclusão, esta monografia compõe-se de três capítulos.

O capítulo I apresenta o empresário a firma a partir de autores que adotam a teoria neoclássica. Com isso, busca-se estabelecer um contraponto com as teses de Schumpeter e Veblen.

O capítulo II contempla a perspectiva schumpeteriana de firma e empresário. Algumas das questões abordadas são: a relação do conceito de firma schumpeteriano com o de firma neoclássica, o empresário como agente inovador, capaz de efetuar novas combinações e o surgimento da grande corporação.

No capítulo III, a visão de Veblen é apresentada sobre a firma e o homem de negócios. A firma como instituição, seu caráter conflituoso e o homem de negócios como manipulador do cenário industrial são algumas das questões abordadas no capítulo.

O trabalho se encerra com uma comparação dos resultados obtidos, concluindo em seguida.

## Capítulo I: A firma e o empresário na teoria Neoclássica

Este capítulo discute brevemente o conceito de firma e empresário adotados pela teoria econômica convencional. Sua resposta simples revela objetivos gerais que se inserem na necessidade de se obter um sistema geral de funcionamento da economia em que prevalecem autonomia do consumidor e racionalidade dos agentes. Neste sistema os mercados atuam como alocadores ótimos de recursos, a partir da firma como agente maximizador. O empresário não desempenha papel significativo além de exercer a racionalidade maximizadora.

### 1.1 A firma e o empresário Neoclássico

Para a teoria econômica convencional, doravante denominada simplesmente *mainstream*, a firma é apenas uma função de produção, ou unidade produtiva. Sua relevância se restringe a ser o local onde se combinam fatores produtivos; recursos naturais, trabalho e capital para produção de bens. As técnicas estão disponíveis livremente para qualquer unidade produtiva, e há perfeita mobilidade dos fatores, equilibrando as taxas de lucro à taxa normal, eliminando o lucro extraordinário.

Uma função de produção corresponde a uma relação técnica entre fatores de produção. De outra forma, essa expressão relaciona produção (output) de um lado, e insumos ou fatores produtivos do outro (input).

Uma função de produção típica é expressa como:

$$Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (1.1)$$

Onde  $Q$  representa a quantidade produzida pela empresa, e  $x_1, x_2, \dots, x_n$  são os vários insumos que a firma utiliza para a sua atividade produtiva. Trata-se assim de uma relação puramente técnica, em que são listadas as quantidades de insumos necessárias para cada nível de produto. Essas quantidades são obtidas considerando-se as técnicas mais eficientes disponíveis. Ficam em evidência, assim, as possibilidades de combinações dos fatores.

A partir da função de produção são obtidos os custos da firma. Para tanto, é usual simplificar a função e produção apresentada em (1.1), agregando-se os vários insumos de

acordo com a sua natureza, em insumos que representam esforço humano diretamente aplicado na produção (sob a denominação geral de “trabalho”), por um lado, e máquinas, equipamentos e matérias primas por outro (sob a denominação geral de “capital”). A função de produção reescrita nesses dois argumentos, trabalho (representado por L) e capital (representado por K) se encontra abaixo:

$$Q = f(K, L) \quad (1.2)$$

A equação (1.2) permite estabelecer a função de custos para a firma, a qual será empregada para definir o seu lucro. Para tanto, deve-se considerar que o capital é remunerado pela taxa média de lucro ( $r^*$ ), enquanto que o trabalho é remunerado pela taxa média de salário ( $w^*$ ), ambas dadas pelo mercado de fatores (supõe-se que a empresa é suficientemente pequena para que suas decisões não afetem o preço de mercado dos fatores que utiliza). Dessa forma, para cada nível de produto em (1.2), tem-se as várias possibilidades de K e L necessários para a produção do nível de produto almejado (supondo, como usualmente acontece com a teoria *mainstream*, perfeita substituição entre os fatores)<sup>1</sup>. Assim é obtida a expressão para o custo total (C), dada a combinação de K e L que minimiza os custos para gerar um dado produto Q:

$$C(Q) = w^*L + r^*K \quad (1.3)$$

Para encontrar o ponto de máxima eficiência, ou o nível produtivo em que a firma deve operar é necessário uma função que relacione o lucro da empresa com sua respectiva produção e custos. Ou seja, uma função que relacione a produção em valor (receita total), subtraindo seus custos de produção em termos de preços e quantidades de cada fator (custo total). Esta relação denomina-se reta de isolucro (VARIAN, 2006, p. 365).

Tem-se então a expressão da reta de isolucro:

$$\pi = pQ - C = pQ - w^*L - r^*K$$

Onde:

$$\pi = \text{lucro}$$

$$p = \text{preço dos produtos}$$

---

<sup>1</sup> Está sendo considerada aqui a análise da firma de longo prazo, em que ela possui liberdade para ajustar todos os fatores otimamente.

Em concorrência perfeita, ou estática (onde pequenas unidades produtivas não influenciam o preço de mercado, e são consideradas *price takers*), a maximização do lucro ocorre no ponto de tangência entre a reta de isolucro e a função de produção, coincidindo também com a equivalência entre os custos marginais e o preço (momento em que um aumento de produção passa a ser excessivamente custoso à empresa, comparativamente aos ganhos na forma de receita). Ao equivaler a função de produção à reta de isolucro visto o estágio de avanço da tecnologia, que se encontra estacionário, encontramos uma firma maximizadora. Os custos brotam da função de produção, pois dado essa combinação, implícita na reta de isolucro, ao final apresentam-se em valores.

O empresário-proprietário é irrelevante, pois seu comportamento padrão é a maximização do lucro. Visto que, assim como todos outros agentes, ele é racional, com acesso a plena informação, e maximiza sua utilidade. Então, em termos pecuniários é melhor mais lucro do que menos. Logo, o cálculo realizado para a firma maximizadora já inclui este tipo de posicionamento.

Visualizando o resultado, temos uma firma que, pressupondo uma situação de equilíbrio, opera em seu máximo em termos de eficiência. Este máximo de eficiência está disponível uniformemente para todas as unidades produtivas, visto o estado de avanço das “artes industriais”, e permite equivaler a função de produção à tecnologia num determinado período. Sendo assim, os limites à eficiência da empresa se tornam apenas os limites da própria tecnologia. É possível derivar, então, todo o comportamento da firma de uma função de produção.

A perfeita racionalidade dos agentes e a concorrência perfeita asseguram esses resultados. Sendo assim, não há como diferenciar uma firma das outras:

Seu objetivo é a discussão do sistema econômico em conjunto, atribuindo a seus participantes características gerais, e não específicas, com o objetivo de analisar o problema de alocação de recursos escassos a necessidades alternativas em um ambiente competitivo (KERSTENETZKY, 2000, p. 18).

De Paula complementa a avaliação de Kerstenetzky (2000), enfatizando que a firma maximiza seus resultados:

(...) a empresa deve decidir sobre quantidades e preços de insumos e produtos,

de modo a maximizar seu retorno, tomando por base um conjunto conhecido de funções de produção que relacionam de modo determinado os insumos e produtos. O que a firma faz é executar uma série de cálculos, reagindo às mudanças externas do ambiente econômico, de modo a assegurar-se de que continuará maximizando seu resultado (DE PAULA; CERQUEIRA; ALBUQUERQUE, 2004, p. 571).

Assim, a empresa é caracterizada tecnologicamente, e seu comportamento é derivado da hipótese de que o empresário é um maximizador de lucros, como mostra também Tigre (1998):

Na teoria neoclássica tradicional, o foco de interesse permanece vinculado à teoria dos preços e alocação de recursos. A firma assume um papel extremamente limitado e uma conceitualização demasiadamente simples. O irrealismo dos princípios da teoria neoclássica pode ser constatado nas seguintes premissas:

- A firma é vista como uma “caixa-preta”, que combina fatores de produção disponíveis no mercado para produzir produtos comercializáveis.
- O mercado, embora possa apresentar situações transitórias de desequilíbrio, tende a estabelecer condições de concorrência e informações perfeitas. A firma também se depara com um tamanho “ótimo” de equilíbrio.
- As possibilidades tecnológicas são usualmente representadas pela função de produção, que especifica a produção correspondente a cada combinação possível de fatores. As tecnologias estão disponíveis no mercado, seja através de bens de capital ou no conhecimento incorporado pelos trabalhadores.
- É assumida a racionalidade perfeita dos agentes, diante de objetivos da firma de maximização de lucros. (TIGRE, 1998, p. 70)

P. Tigre então conclui:

Neste contexto, a análise da firma não constitui uma questão muito importante, pois em situação de concorrência perfeita, e na ausência de progresso técnico, a firma tem pouca escolha a fazer. Sua única função é transformar insumos em produtos, e para isso basta selecionar a técnica mais apropriada e adquirir os insumos necessários no mercado, incluindo trabalho e tecnologia. O ambiente competitivo é simples e inerte, praticamente sem

incertezas. (TIGRE, 1998, p. 71)

Importante destacar que à esta visão da firma como mero agente de transformação tecnológica de insumos em produtos corresponde igualmente a visão de um empresário que é um mero agente de cálculo maximizador. Com efeito, não se observa qualquer papel de destaque em relação ao empresário-empreendedor, como aponta Tigre:

(...) o empreendedor é apenas um coordenador da produção. Embora Walras admita a existência de recursos específicos à empresa, que não são transferíveis pelo mercado, neste caso o empreendedor é identificado apenas como proprietário destes recursos e remunerado nesta condição (...) (TIGRE, 1998, p. 71)

Kerstenetsky também destaca que, neste contexto, o empresário não é um protagonista:

Ao empresário não se atribui qualquer papel de destaque, pois “o conhecimento, a técnica, a informação e capacidade empresarial são de livre acesso a todos os agentes” (KERSTENETZKY, 2000, p. 17).

Neste caso, a firma e o empresário na forma como são concebidos no *mainstream* não desempenham papel de destaque. Sua conceituação revela-se simples e pouco realista. A firma e o empresário constituem peças da engrenagem de um esquema geral de funcionamento da economia com escassez de recursos e possibilidades e desejos ilimitados. Serão considerados nos próximos capítulos dois importantes autores que apresentam uma abordagem bastante diferente da firma e do empresário: Joseph A. Schumpeter e Thorstein Veblen, iniciando pela contribuição de Schumpeter.

## Capítulo II: A firma e o empresário em J. Schumpeter

Neste capítulo procurar-se-á investigar a mudança teórica, em termos da noção de firma, entre a publicação da *Teoria do Desenvolvimento Econômico e Capitalismo, Socialismo e Democracia*, possivelmente as duas obras de J. Schumpeter de maior repercussão. Esta diferenciação na análise da firma e do empresário, curiosamente, coincide aproximadamente com a generalização das corporações e mudança de papel do empresário na primeira metade do século XX.

Este capítulo estrutura-se da seguinte forma: o ponto de partida é a discussão da proximidade do conceito de firma adotado na obra de Schumpeter *Teoria do Desenvolvimento Econômico* com o conceito neoclássico. A realização de novas combinações por um agente especial (o empresário) permite uma análise dinâmica acerca do capitalismo. O mecanismo de destruição criadora já se encontra implícito, rompem-se as amarras do fluxo circular. Em seguida, é apresentado o agente do progresso, o empreendedor. Também abordaremos os fenômenos característicos do desenvolvimento econômico, tais como crédito, lucro e capital e, por fim, a burocratização do progresso tecnológico e obsolescência do empresário: o advento da grande corporação. Em *Capitalismo, Socialismo e Democracia* a firma é uma organização meramente burocrática.

### 2.1 Do empresário individual inovador à grande firma de direção burocrática

Joseph Alois Schumpeter, economista austríaco, nasceu na Morávia, em 1883 e faleceu em 1950 nos Estados Unidos. Foi aluno de Bohm-Bawerk e de Von Wieser na faculdade de Direito e Ciências Políticas de Viena. Lecionou nas universidades de Czernovitch, Gratz e Bonn. Foi ministro da fazenda da Áustria em 1919 e, em seguida, diretor do banco Biedermannbank, em Viena, cargo que lhe custou parte significativa de seu patrimônio após decretação de falência (MURILLO, 2011, p. 288). Em 1935, fixa-se definitivamente nos Estados Unidos, onde é acolhido pela universidade de Harvard. Sua importância para esta

monografia foi atribuir à atividade empreendedora (ou ao empreendedor) e ao seu resultado, as inovações, os processos de desenvolvimento econômico.

O trecho a seguir de *Capitalismo, Socialismo e Democracia* apresenta os traços centrais da abordagem schumpeteriana que serão desenvolvidos ao longo da presente discussão:

O capitalismo, então, é, pela própria natureza, uma forma ou método de mudança econômica, e não apenas nunca está, mas nunca pode estar, estacionário. E tal caráter evolutivo do processo capitalista não se deve meramente ao fato de a vida econômica acontecer num ambiente social que muda; e por sua mudança, altera os dados da ação econômica; isso é importante e tais mudanças (guerras, revoluções e assim por diante) condicionam a mudança industrial, mas não são seus motores principais. Tampouco se deve esse caráter evolutivo a um aumento quase automático da população e do capital ou aos caprichos dos sistemas monetários para os quais são verdadeiras as mesmas coisas. O impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa industrial cria (SCHUMPETER, 1984, p. 112).

O objeto de estudo que Schumpeter se dispõe a teorizar, em *Capitalismo Socialismo e Democracia e Teoria do Desenvolvimento Econômico* é, dentre os aspectos do escopo do presente trabalho, a capacidade que o sistema capitalista tem de se transformar e desenvolver a partir de determinantes internos, e mesmo de se autodestruir pelo seu próprio sucesso. A firma exerce papel central nestas transformações e pode ser apontada como o local onde a força propulsora do progresso tecnológico se manifesta, assim como veículo do desenvolvimento econômico.

Esta monografia adota a perspectiva de que os aspectos centrais da teoria desenvolvida por Schumpeter não se alteraram expressivamente ao longo das sucessivas publicações do autor (NAPOLEONI, 1979, p. 50). Ou mesmo, que suas ideias são notavelmente consistentes desde 1926, ano da primeira edição alemã de *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, até seu falecimento (LANGLOIS, 2002, p. 2). Privilegia-se a noção de um aprimoramento teórico ao longo das publicações.

O conceito de firma adotado em *Teoria do Desenvolvimento Econômico* assemelha-se



à noção neoclássica. Evidenciando a semelhança com o conceito de firma neoclássico, para Schumpeter a firma é um local físico em que ocorrem as combinações dos fatores produtivos originários (recursos naturais e trabalho), uma unidade de produção que visa atender a desejos e necessidades dos consumidores:

As empresas particulares parecem-nos, então, locais de produção para as exigências de outras pessoas e a produção total de uma nação será em primeiro lugar “distribuída” entre essas unidades. No âmbito dessas últimas não haverá outra função que a de combinar os dois fatores de produção originários e esta função é, por assim dizer, em cada período, mecanicamente executada, por iniciativa própria, sem precisar de um elemento pessoal distinto da superintendência e similares (SCHUMPETER, 1961, p. 66).

É possível estabelecer que não há uma preocupação do autor em discutir a estrutura interna da firma, ou seja, os aspectos operacionais, associados às especificidades de cada empresa (a forma como se relacionam com fornecedores, com o mercado, a estrutura patrimonial e as capacitações específicas). Isto, talvez, seja um reflexo da atenção dada pelo autor para discussão das novas possibilidades, e dos impactos dinâmicos em termos de concorrência advindos daí. Atividades de rotina e proprietários têm papel diminuto na teoria schumpeteriana (HAGEDOORN, 1996, p. 891).

Comparando com a perspectiva de Alfred Marshall em relação à Schumpeter observa-se que, apesar de também compreender a concorrência como uma força dinâmica, Marshall privilegia uma “investigação de como as firmas são criadas, decidem, evoluem, diferenciam uma das outras, competem e cooperam” (KERSTENETZKY, 2009, p. 575), e não somente como unidade produtiva, agente de mudança tecnológica. Em Marshall, há uma interação entre rotina e inovação.

As empresas estão sujeitas às transformações do meio em que se inserem, mutável e incerto, e devem, portanto, ajustar-se inovando permanentemente. Neste sentido, Schumpeter estabelecerá em *Capitalismo, Socialismo e Democracia* o fenômeno central do capitalismo: a destruição criadora, “um processo de recorrente rejuvenescimento do aparelho produtivo” (SCHUMPETER, 1984, p. 95). “Esse processo de destruição criativa é o fato essencial acerca do capitalismo, é nisso que consiste o capitalismo e é aí que tem de viver as empresas capitalistas” (SCHUMPETER, 1984, p. 113). Essa transformação espontânea e descontínua ocorre primeiramente na esfera industrial e comercial, e não na esfera dos consumidores e

produtos finais (SCHUMPETER, 1961, p. 91).

Para compreender a dinâmica capitalista ou a forma como firmas competem, operam e são substituídas é necessário realçar a principal característica sistêmica a qual todos os agentes estão sujeitos: a impermanência. “Novas oportunidades são sempre oferecidas pelo meio ambiente” (SCHUMPETER, 1961, p. 109). Assim, a atividade repetitiva de uma firma em funcionamento pouco nos diz sobre sua capacidade de manter-se operante por um período longo de tempo, ou mesmo, sob condições de redução de demanda temporária, típica de períodos de recessão. Manter-se em atividade, num ambiente de grande incerteza, em que ocorre permanente transformação industrial, “que incessantemente revoluciona a estrutura econômica, a partir de dentro, incessantemente destruindo a velha e, incessantemente criando uma nova” (SCHUMPETER, 1984, p. 113), apesar da existência de mecanismos para atenuar as flutuações (direito sobre patentes, seguros, contratos de longo prazo, políticas de rigidez de preço e contenção da produção) e da assimetria de acesso aos mesmos, torna necessário que a firma busque permanentemente a sua transformação.

A concorrência a que Schumpeter confere grande relevância não é aquela entre um número elevado de pequenas empresas, que operam rotineiramente, e em que o preço é o principal instrumento concorrencial. Esta concorrência se aplica somente ao estado estacionário, a saber, o ponto de equilíbrio que serve de partida para a análise dos desequilíbrios causados pelas inovações. Nesta situação, ou de outra forma, no modelo de concorrência perfeita, um elevado número de pequenas empresas individualmente não afetam o preço de mercado, que é determinado pelo equilíbrio entre oferta e demanda de mercado. Lucros são iguais à zero, receitas equivalem-se aos custos e preços igualam-se ao custo médio (HAGEDOORN, 1996, p. 885).

Entretanto, concorrência que efetivamente importa é aquela por inovações. Este tipo de concorrência “atinge não somente a fímbria dos lucros e das produções das firmas existentes, mas suas fundações e suas próprias vidas” (SCHUMPETER, 1984, p. 114).

As inovações são responsáveis pela incessante mudança, do meio econômico, ou, em outras palavras, da estrutura industrial. O conceito de inovação compreende as seguintes modalidades:

- 1) a aceitação de um novo bem – ou seja de um bem o qual o consumidor não esteja familiarizado- ou de nova qualidade de um bem. 2) A adoção de um novo método de produção, isto é; aquele ainda não comprovado pela experiência no ramo da indústria a que esta ligado, o qual não precisa

absolutamente basear-se numa descoberta cientificamente recente e pode também consistir em nova maneira de tratar comercialmente uma utilidade. 3) A abertura de novo mercado, quer dizer: um mercado onde ainda não houvesse penetrado o ramo específico da indústria do país em jogo, quer este mercado existisse ou não anteriormente. 4) A conquista de nova fonte de suprimento de matérias-primas ou produtos semi industrializados, também sem levar em conta, se esta fonte existe, ou primeiro precisa ser criada. 5) A execução de uma nova organização de qualquer indústria, como a instalação de um sistema de monopólio, (através da “trustificação”) ou do colapso de uma situação monopolista (SCHUMPETER, 1961, p. 93).

As novas soluções, assim que incorporadas aos recursos da firma, a partir da atuação empreendedora, materializam-se num diferencial decisivo, de custo e qualidade, e determinam quais empresas que efetivamente permanecerão atuando. Qualquer estratégia de negócios deve ser vista “(...) sob o vento perene da destruição criativa” (SCHUMPETER, 1984, p. 113). A inovação funciona como um mecanismo de seleção em que aqueles menos adaptados ao meio institucional serão substituídos.

A incorporação desses novos conhecimentos à estrutura industrial constitui uma função específica e distinta daquela associada à rotina administrativa e gerencial e deve ser realizada por um agente especial, pouco numeroso. O empreendedor deve ser entendido não como um agente fixo e imutável, ou mesmo como classe social, mas sim, como uma capacitação associada ao ato de inovar, de liderança: “(...) alguém só é um empreendedor quando empreende novas combinações e perde essa característica, logo que estabelece os negócios, quando os estabiliza, deixando-os correr como outras pessoas”, isto é, tornando-se capitalista (SCHUMPETER, 1961, p. 108). Schumpeter afirma ainda que o empreendedor “dirige os meios de produção para novos canais” (SCHUMPETER, 1961, p. 122). Ao empregar diferentemente os meios produtivos existentes, o empreendedor modifica a estrutura produtiva corrente “constituindo-se a força motriz de um grande número de fenômenos importantes” (SCHUMPETER, 1961, p. 113). Assim, o autor confere ao empreendedor - sendo utilizado de forma análoga a empresário por Schumpeter - um aspecto revolucionário: “Sua tarefa característica, - não só teórica como historicamente - consiste precisamente em romper com a velha tradição e criar uma nova” (SCHUMPETER, 1961, p. 126). Este indivíduo dotado de grande inteligência, imaginação, coragem e visão é o agente do progresso (O'DONNELL, 1973, p. 203), e nunca cessa de exercer sua função:

Schumpeter's entrepreneur is both a rationally and irrationally motivated economic agent who seems to be never satisfied by results based on existing innovations but who keeps searching for new opportunities (HAGEDOORN, 1996, p. 890).

Ao esclarecer que atividades de rotina são distintas de atividades inovadoras, dado o grau de dificuldade das últimas, Schumpeter realça porém o fato de que o ambiente impõe obstáculos: “Fazer tais coisas é difícil e constitui função econômica distinta, em primeiro lugar, porque está fora das tarefas rotineiras que todo mundo entende, em segundo lugar porque o ambiente resiste” (SCHUMPETER, 1984, p. 173). Sendo assim, “todos se apegarão, o mais estritamente possível, aos métodos econômicos habituais e só se submeterão às forças das circunstâncias, quando se tornar indispensável” (SCHUMPETER, 1961, p. 20). Essa resistência ocorre inicialmente no que tange à dificuldade em conseguir apoio financeiro, também em relação aos produtores que serão afetados diretamente pelas inovações, anteriormente e, por último, haveria a resistência por parte dos consumidores em relação às novidades, dito de outra forma, a dificuldade de constituição de seu próprio mercado (SCHUMPETER, 1961, p. 120).

A questão que se coloca em seguida é compreender o mecanismo pelo qual essas inovações são incorporadas à estrutura industrial e seus resultados. Para isso é preciso estabelecer as relações entre o empresário, o crédito, o lucro e o capital.

Na obra *Teoria do Desenvolvimento Econômico* as novas combinações são introduzidas por novas unidades produtivas (SCHUMPETER, 1961, p. 94), que, portanto, não podem dispor de recursos acumulados previamente. A oferta dessas novidades estimula a corrida de imitadores pelo seu respectivo desfrute. Comportando-se as firmas desta forma, o lucro, ao final do processo, iguala-se a zero, caso o mecanismo de concorrência funcione corretamente. Caso contrário, transforma-se em renda de monopólio.

Este mecanismo funciona da seguinte forma: o empreendedor, ao endividar-se junto ao banco (que cria poder de compra novo, e seu principal papel é financiar as inovações), para realizar sua função social recorre ao mercado de fatores. Ao demandar recursos que estão sendo requisitados correntemente, assumindo que a oferta dos mesmos não se altera rapidamente, surge a inflação. Nos períodos subsequentes, os efeitos das inovações estabelecidas com sucesso passam a ser sentidos pelos concorrentes estabelecidos, sua estrutura de custos mostra-se deficiente frente à nova empresa inovadora, o que exige

reestruturação.

A entrada desses imitadores, forçando preços para baixo, conjuntamente aos desembolsos dos empresários individuais, que retiram de circulação sucessivamente o poder de compra criado pelos bancos, permite que haja um forte resultado deflacionário ao fim do processo. A deflação atua como um desestímulo às oportunidades de investimento. Estas serão novamente criadas somente quando uma nova rodada de inovações se estabelecer. A característica espontânea e descontínua, e uma distribuição desigual no tempo permite esclarecer o fenômeno dos ciclos econômicos. Para Schumpeter, os períodos de recessão são fruto dos desequilíbrios causados pela incorporação das inovações, sinalizando o progresso.

Langlois sintetiza:

Entrepreneurs seize upon these basic inventions and transform them into economic innovations. The successful innovators reap large short-term profits, which are soon bid away by imitators. The effect of the innovations is to disequilibrate and to alter the existing market structure - until the process eventually settles down in wait for the next wave of innovation. The result is a punctuated pattern of economic development that is perceived as a series of business cycles (LANGLOIS, 2002, p. 4).

O monopólio temporário dessas novas possibilidades permite à empresa atingir o que Schumpeter estabelece como lucro, o qual aparece pelo distanciamento entre custos de produção e preços de venda, fruto da atividade inovadora. Os preços perdem sua relação com custos.

O lucro é um resultado temporário, dado o esforço e dificuldade inerentes em fazer combinações alternativas de recursos produtivos. É o prêmio que o empreendedor auferi ao criar novas possibilidades, ao viabilizá-las economicamente. Segundo a abordagem schumpeteriana, lucro nunca se relaciona com risco: “O risco recai, é óbvio, sempre sobre os proprietários dos meios de produção ou do capital monetário” (SCHUMPETER, 1961, p. 104). A inovação é o mecanismo pelo qual o capitalismo se transforma e desenvolve. Nesse sentido, em momento algum o lucro é uma recompensa pelo risco, mas sim uma recompensa por melhorar a estrutura produtiva e, então, por isso, deve ser devidamente recompensada. O juro é entendido como uma taxa sobre o lucro.

O capital, na acepção de Schumpeter, é a forma que o poder aquisitivo adquire quando utilizado pelo empreendedor para realização de novas combinações, ou seja, quando se

endividada com o banco e busca fatores de produção. Nas palavras de Schumpeter: “o capital é apenas a alavanca por meio da qual o empresário sujeita ao seu controle os bens materiais de que necessita; é somente um meio de desviar os fatores de produção para novos usos ou de imprimir uma nova direção à produção” (SCHUMPETER, 1961, p. 157). No fluxo circular não é possível estabelecer o conceito de capital, característico do fenômeno do desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1961, p. 157).

Em *Capitalismo, Socialismo, Democracia*, Schumpeter busca criticar a ideia de que o lucro ou sua maximização pelos agentes, individualmente, contrapõe-se ao bem social. Sua percepção é que a busca incessante por lucro, o qual só se realiza a partir das inovações, é um importante estímulo para mudança sistêmica. E sua busca cumpre simultaneamente dois objetivos: incentivar a atividade criativa, as inovações, e, por outro lado, atingir um nível mais alto de renda e eficiência (O'DONNELL, 1973, p. 206).

A passagem da análise da inovação na *Teoria do Desenvolvimento Econômico* para *Capitalismo, Socialismo e Democracia* se dá pelo advento e predominância da grande empresa organizada burocraticamente, como a “máquina mais poderosa” (SCHUMPETER, 1984, p. 141) do progresso, assim como principal responsável pela elevação do padrão de vida das massas (SCHUMPETER, 1984, p. 94). A passagem para esse estágio já se apresentava na *Teoria do Desenvolvimento Econômico* de Schumpeter:

E se a economia competitiva vai à falência, pelo crescimento de grandes grupos de negócios, e este é hoje o caso ascendente em todos os países, então, isto se deve verificar cada vez mais na vida real e o empreendimento de novas combinações deve-se tornar, em proporções cada vez maiores, a incumbência interna de um mesmo organismo econômico. A diferença assim estabelecida é suficientemente grande para servir de divisor de águas entre duas épocas da História Social do Capitalismo (SCHUMPETER, 1961, p. 94).

Outro aspecto a ser apontado é a atenção que Schumpeter dá às práticas monopolistas que, novamente, não estariam atuando em sentido contrário ao bem comum. A argumentação subsequente parte da ideia que a busca pelas novas composições - o mecanismo de concorrência a que Schumpeter dá maior significância -, privilegia as empresas pioneiras, e propicia condições para o exercício do monopólio.

O monopólio temporário é um resultado que se materializa quando efetivamente inovações são incorporadas pelas unidades produtivas. Seguindo o mecanismo de seleção,

serão estas unidades que estarão mais bem adaptadas, face à grande incerteza, principalmente para realização de investimentos de longo prazo. As práticas monopolistas atuam como um escudo protetor contra incerteza “no sentido de “estabilizar o navio” e aliviar dificuldades temporárias” (SCHUMPETER, 1984, p. 118), assim como uma fonte significativa de fundos para financiamento de novos investimentos. Essas práticas podem ser assim estabelecidas: rigidez de preços dos produtos e contenção da produção, em outras palavras, administração de preços e de quantidades. No longo prazo, essas práticas não desempenham, contudo, qualquer relevância, dado que a permanente mutação industrial a partir das inovações, faz com que unidades estabelecidas, mesmo estando em posição privilegiada, tenham que disputar mercados, ou ao menos devem empenhar-se em inovar para mantê-los sob sua influência.

As transformações que se deram desde o final do século XIX e início do século XX - melhoria dos transportes e comunicações - possibilitaram a expansão dos mercados e a concentração industrial. Empresas de grande porte passaram a desempenhar papel proeminente na economia. Essas empresas se aproveitaram de economias internas, associadas ao tripé chandleriano - organizar, produzir e distribuir em massa - e expandiram seus mercados. Integraram a comercialização, a partir do marketing e propaganda, criando demandas específicas para seus respectivos produtos, ou para seus próprios mercados (KERSTENETZKY, 2009).

O advento da grande empresa permitiu a Schumpeter desenvolver a questão da perda de relevância, ou mesmo, a obsolescência da função empreendedora paralelamente com a mecanização do progresso tecnológico. As inovações estariam cada vez mais a cargo de um grupo de especialistas assalariados, internamente às grandes empresas, e o avanço tecnológico tornar-se-ia despersonalizado e automatizado, isto é, estaria reduzido à rotina. A forma pela qual a empresa opera teria mudado. A noção de firma se altera. Agora a noção de firma pode ser compreendida como uma organização meramente burocrática.

Langlois (2002) discute a questão, presente na literatura anglo-americana, de interpretar a perda de importância, ou mesmo obsolescência do empreendedor (individual) como uma descontinuidade de pensamento capaz de separar *Teoria do Desenvolvimento Econômico* de *Capitalismo, Socialismo, Democracia* em “velho” e “novo” Schumpeter. A primeira explicação é que o novo e velho poderiam se referir às duas fases do capitalismo, o concorrencial ou empresarial, e o trustificado, e não a “velho” e “novo” Schumpeter. Langlois sustenta que a tese da obsolescência do empreendedor é compatível com *Capitalismo Socialismo Democracia*. A mudança se deu em termos do conceito de empreendedorismo e noção de conhecimento econômico utilizado (de cunho empírico

primeiramente, e posteriormente dedutivo). Langlois explica assim:

Rather than conceptualizing entrepreneurship as a psychological characteristic of a subset of the population, he came to portray entrepreneurship in a “depersonalized” way as an ideal type. In the post-1926 theory, entrepreneurship needn’t fill the vessel of any actual person; it reflects instead a category of action into which individuals (organizations?) may fall at various times and places (LANGLOIS, 2002, p. 9).

Desse modo, Langlois conclui que o empreendedor individual é substituído por uma versão institucionalizada de empreendedorismo, as organizações. Ou, como ressalta Hagedoorn (1996), em grandes firmas, a função empresarial passa a ser desempenhada coletivamente. Há mudança também no papel do empreendedor, antes a causa de mudança, posteriormente o “*carrier of change*” (LANGLOIS, 2002, p. 9-10)

Para Schumpeter, há uma clara superioridade da estrutura industrial de grande porte frente a um número elevado de pequenos produtores. Estas unidades industriais teriam maior facilidade de exercer o esforço necessário às novas combinações, seja por disporem de melhores canais de financiamento e centros de pesquisa, ou uma estrutura de custos mais favorável. O’Donnell ao mencionar o processo de destruição criativa no século XX, em que as grandes empresas concentram parte significativa da produção e o local onde são realizadas, em grande medida, as novas combinações de fatores conclui:

“Creative destruction”, a term which he uses to describe the incessant competition between the old and the new, is much more smoothly administered through the mechanism of big-business capitalism than traditional competition. (O’DONNELL, 1973, p. 211-212).

A firma como unidade de produção torna-se uma organização, um “grupo de indivíduos ligados por um conjunto de regras específicas, que visam à ação coletiva do grupo em torno de um objetivo comum” (FIANI, 2011, p. 8). Na verdade, em uma economia moderna com a produção sob, em grande medida, domínio das corporações, a esfera financeira dos negócios se sobrepõe à esfera industrial-produtiva. Por Schumpeter não considerar o lado financeiro das firmas, é possível afirmar que isto é uma omissão forte. É um distanciamento da realidade. Outra possibilidade de distanciamento da realidade por parte de Schumpeter é a ausência de conflito de interesses entre consumidor e empreendedor:



In the capitalism of Schumpeter there is no conflict between the interests of the consumer and those of the entrepreneur. The profit-and-loss calculus, he says, eminently serves the objectives of increasing production and constantly making it more efficient (O'DONNELL, 1973, p. 206).

Finalmente, o resultado da nova lógica imposta pela grande corporação - produção padronizada em massa -, e pelo seu respectivo sucesso - diminuição dos custos dos produtos, e melhoria da qualidade de vida da população-, é a destruição dos ideais burgueses e o desaparecimento do herói-empresário. O socialismo apresenta-se, então, como possível sucessor. Costa, fundamentando-se no prefácio de *Capitalismo Socialismo Democracia*, explica a existência de três processos que atuam sobre o capitalismo, minando-o:

Um deles atua sobre o cerne da dinâmica do sistema, representado na figura do empresário inovador, cuja existência é solapada à medida que a economia evolui. A grande empresa, ao burocratizar a atividade de inovação, tornando-a uma tarefa rotineira internalizada em seu departamento de P&D, substitui aquele ímpeto individual do empresário na busca do novo- que rompe com o *status quo*- pelas ações rotineiras de equipes de especialistas alocadas especialmente a esse *mister*. A grande empresa automatizada e burocratizada ao mesmo tempo em que expropria pequenos proprietários, leva a burguesia a perder sua função na sociedade, ao facilitar a socialização da produção. O socialismo é alcançado, assim, não pela luta de classes, mas pela ação do empresário inovador. (COSTA, 2006, pp. 11-12)

Concluindo, ao incluir a discussão as inovações, novas combinações, para Schumpeter a unidade de produção passa a ser diferenciável uma das outras, especialmente entre aquelas que inovam e as que não inovam, superando a limitação neoclássica, em que empresas são iguais, apenas se ajustando para o tamanho de equilíbrio ou de plantas ótimas.

Contudo, apesar da mudança teórica que se evidenciou entre *Teoria do Desenvolvimento Econômico e Capitalismo, Socialismo e Democracia*, em termos do conceito de firma, sua descrição, ou melhor, sua organização interna não foi alvo de detalhamento por parte de Schumpeter. A firma é uma poderosa máquina para o desenvolvimento, para inovar e o empreendedor, um visionário, ao menos até o advento da grande corporação.

## Capítulo III: A firma e o empresário em T. Veblen

Para discutir a firma e o empresário em Veblen foram selecionadas quatro obras, dentre as quais se buscou estabelecer uma aproximação. Dado que a preocupação deste trabalho é a firma, a publicidade é o elo entre *Teoria da Empresa Industrial* e *O Instinto para o Artesanato e a Aversão ao Trabalho em Geral*. A empresa, por um lado, atua de forma a consolidar sua posição de mercado, utilizando-se de publicidade para isto e, por outro lado, tem-se a institucionalização de comportamentos predatórios pela classe ociosa, orientados por marcas comerciais. Já *Absentee Ownership: The Case of America* e *The Engineers and the Price System* procuram caracterizar o homem de negócios.

O capítulo se encontra assim estruturado: primeiramente, procurou-se apresentar alguns dos principais aspectos da economia de Thorstein Veblen - os instintos, hábitos e instituições como centrais para análise. Em seguida, buscou-se evidenciar a ligação entre as referidas obras. A discussão seguinte diz respeito às diferentes possibilidades para analisar a firma: primeiramente, interpretada como uma instituição de negócios; em seguida, vista como *locus* do conflito entre indústria e negócios e, por último, como local em que a atividade empresarial se realiza. A firma é, então, problematizada a partir da figura do homem de negócios. Assim, procurar-se-á estabelecer as relações entre capital, *goodwill* e crédito.

### 3.1 Alguns aspectos da teoria Vebleniana

Veblen nasceu em Wisconsin no ano 1857, e faleceu em 1929. Foi professor em Stanford, Missouri e Nova York. O economista norte americano é considerado um dos mais importantes autores institucionalistas e juntamente com John Commons e Wesley Mitchel, fundaram o Institucionalismo Original, também conhecido como “Velho Institucionalismo” ou “Institucionalismo Norte-Americano”. Suas contribuições ultrapassaram as barreiras impostas pelo saber econômico tradicional e pela separação das áreas de conhecimento em projetos de pesquisa específicos. Seu pensamento é fruto de um diálogo entre economia, biologia, psicologia (DE PAULA; CERQUEIRA; ALBUQUERQUE, 2004, p. 578). Em seus trabalhos é marca presente a crítica social.

Veblen procurou na biologia os fundamentos da natureza humana, que vista pelo olhar econômico dominante, sob sua crítica, resumir-se-ia a um cálculo marginal de prazer e dor, diante de escolhas racionalmente selecionadas. Veblen incorporou à sua análise econômica as noções de hábitos e instintos. Neste sentido, Veblen escreveu: “Men are moved by impulses and driven by many instinctive dispositions” (VEBLEN, 1964, p. 115). Por *hábito* pode-se entender um padrão repetitivo de ação, que sustenta, em grande parte, o conceito de instituições (LATSIS, 2009, p. 603). E por *instintos* deve-se entender propensões comportamentais, inatas, genética e culturalmente herdadas e condicionadas, as quais se manifestam em função da condição histórica e material do indivíduo (FORD, 2011, p. 73), que Veblen considerava como componentes relativamente fixos da natureza humana. Cutrona ressalta:

“Instincts, however, must be considered as parts of the given “technological” and “institutional context, that is, influenced and limited by the possibilities which this context offers”. “These “propensities and habits” are the result of individual and social past experiences as well as of hereditary traits” (CUTRONA, 2005, pp. 262-263).

Os instintos se dividem em duas matrizes: instintos *workmanship*, *idle curiosity*, *parental bent*, de um lado, e *sportsmanship*, *salesmanship* do outro.

A primeira dessas matrizes, “*workmanlike dispositions*”, associa-se ao gosto pela realização de atividades de forma econômica, artesanal, industriosa, objetiva e cooperativa, que sirva para provisão material necessária para a sobrevivência da comunidade, e servem ao bem comum. Trata-se assim de “Repugnância por todo trabalho mal feito e pelo desperdício” (VEBLEN, 2007, p. 191), e reprovação à futilidade econômica. “Propensão ao trabalho imbuído de propósito” (VEBLEN, 2007, p. 190,). A segunda associa-se à propensão a comportamentos de cunho individualista, agressivo, predatório, competitivo e pecuniário, não contribuindo, desta forma, para melhoria das condições de vida da comunidade nem para o avanço das “artes industriais”. Latsis especifica:

The parental bent is the human instinct that underlies all altruistic feelings for the community and, more specifically, caring for the material aspects of the welfare of others (Veblen, 1914, pp. 25–7). The instinct of idle curiosity underpins all apprehension of causal sequence and is the ultimate source of

scientific endeavor (Veblen, 1914, pp. 85–9). And perhaps the most important instinct is the instinct of workmanship. This instinct encompasses the human proclivities that promote efficiency in the pursuit of some end. It is at the basis of human ingenuity in the creation of tools and artifacts and is the driving force behind technological innovation (LATSIS, 2009, p. 602-603).

O ser humano é frágil e sua necessidade de adaptação ao meio foi atenuada pelo avanço das ferramentas. O desenvolvimento das ferramentas permitiu que fosse extraído um excedente econômico, acima das necessidades de subsistência dos produtores, e foi capaz de privar parte da população, a classe ociosa, da obrigatoriedade de trabalhar. Neste caso, parte privilegiada da população pode se desvincular de trabalhos relativos à manutenção de sua própria vida, ou da comunidade e empenhar-se em atividades menos cansativas e mais prestigiosas; a exploração, acumulação de riqueza e legitimação de padrões de comportamento de cunho emulativo-predatório. Veblen escreve: “Como outros animais, o homem age em resposta a estímulos oferecidos pelo ambiente em que se encontra” (VEBLEN, 2007, p. 190). Sendo assim, a classe ociosa cria uma norma de “decência”, capaz de influenciar a população como um todo, por exemplo, a aversão ao trabalho de serventia, por este estar associado à pobreza, mesmo que essa aversão vá de encontro à sobrevivência da comunidade. Este processo pode ser também entendido em termos de marcas.

Reputação associa-se à habilidade de gastar, de desperdiçar, de comprar itens luxuosos sem haver efetivamente qualquer relação com sua utilidade funcional, mas sim com a possibilidade de auferir *status* frente a outros indivíduos. Isto quer dizer que determinados produtos são consumidos não por terem, em termos físicos, propriedades de ordem superior, mas porque são caros e isto permitiria inferir uma qualidade do usuário: a habilidade de pagar. Itens devem ser caros, mas não somente, devem ser também socialmente reconhecidos. Isto significa que, por um lado, existe a necessidade dos consumidores estarem sempre competindo entre si, algo que os estimule e, por outro lado, de algo que sirva de referência para comparações. Este referencial é fornecido pelas marcas e o estimulante convencional, a publicidade.

A publicidade, segundo Veblen, “constitui serviço pequeno ou nulo para a comunidade” (VEBLEN, 1966, p. 29), e “a grande finalidade da propaganda sistemática é de estabelecer tais ou quais monopólios diferenciais baseados sobre convicções populares” (VEBLEN, 1966, p.29). Em seguida, ele conclui:

(...) a necessidade da maior parte da propaganda não decorre dos serviços por ela prestados às necessidades coletivas, nem de qualquer vantagem de ordem geral trazida aos estabelecimentos que anunciam, porém, do fato de que um estabelecimento comercial que deixa de anunciar perde a sua parcela de mercado (VEBLEN, p. 29, 1966).

É possível concluir que para a firma, a constituição de marcas é um importante instrumento para alavancar a rentabilidade dos negócios. O resultado provável é que a lucratividade do estabelecimento aumente em função dos preços dos produtos não mais se relacionarem com sua utilidade direta, ou com os custos, e sim, com símbolos já estabelecidos, e reconhecidos. Os preços, neste caso, sustentam-se em valores criados e compartilhados socialmente, institucionalizados.

Contudo, pode-se argumentar em relação às teses de Veblen que as marcas são resultantes de um reconhecimento pelo público da qualidade, confiabilidade, segurança dos produtos e serviços disponibilizados por determinadas firmas aos mercados. É possível que em determinados setores esta posição possa ter sido estabelecida a partir de um processo de expansão cumulativa, em que capacitações, produtos, processos produtivos foram sendo aperfeiçoados e desenvolvidos, o que permitiu ao fim uma vantagem diferencial em relação aos seus competidores. Sendo assim, a marca pode representar para o consumidor, sem elevados custos de coleta e síntese de informação, um referencial para a escolha adequada, não cumprindo tão somente o papel de referência para o consumo conspícuo como para o consumo de qualidade.

A seguinte seção discute a noção de firma como é compreendida pela literatura vebleniana, assim como, nas palavras de Veblen.

### **3.2 A firma como instituição**

É necessário incorporar à discussão o conceito de instituições. A noção de instituições é um conceito amplo e controverso. O conceito de instituições se relaciona com o de firma da seguinte forma: organizações podem ser entendidas como uma instituição específica, de negócios. Hipótese essa sustentada por Rutherford, Hodgson e Cutrona.

Cutrona, ao supor que a “firm is an institution for the attainment of pecuniary gain”

aponta que neste caso, em Veblen, se estabelece a conexão entre a firma e o contexto em que a mesma opera (CUTRONA, 2005, p. 269). Assim:

While the neoclassical firm is an entity ruled by economic laws, Veblen's firm is an institution shaped by the environment in which it operates. More precisely, it is a consequence of the recognition by society of the right of ownership (CUTRONA, 2005, p. 263).

A firma é então uma instituição amparada pelos direitos naturais, em especial o de propriedade, que é também constituem instituições. Rutherford ressalta: “the institutions of business result in new technology being introduced and its use determined on the basis of private gain and not on the basis of social advantage” (RUTHERFORD, 2005, p. 48). Cutrona acrescenta: “In conclusion, the firm should be considered an institution which makes use of some of the collective heritage of knowledge for pecuniary goals of its owners, *more importantly, for the absentee owners* (CUTRONA, 2005, p. 267, grifo nosso).

Observemos a seguinte definição de instituições por Hodgson:

Without doing much violence to the relevant literature, we may define institutions as systems of established and prevalent social rules that structure social interactions. Language, money, law, systems of weights and measures, table manners, and **firms** (and other organizations) are thus all institutions. (...) In part, the durability of institutions stems from the fact that they can usefully create stable expectations of the behavior of others. Generally, institutions enable ordered thought, expectation, and action by imposing form and consistency on human activities (HODGSON, 2002, p. 2, grifo nosso).

E também o comentário de Cutrona 2005, p. 263:

Institutions here are socially and quite persistent ways of thinking, as well as consistent organizational factors of society”

O conceito de instituições nas palavras de Veblen, como aponta Ford é: “(...) customs and “settled habits of thought common to the generality of man” (VEBLEN, 1919, *apud* FORD, 2011, p. 73) e também, “special method of life and of human relations” (VEBLEN, 1975, *apud* DAVANZATI, 1974, p. 1 ). Rutherford explica:

His argument is that the material, technological and economic means of life generate certain habitual “ways of doing and thinking” that become customary and eventually come to “take on an institutional character and force.” These conventions, customs, and principles of conduct are passed on to later generations through socialization, so that at most points in history institutions are very largely “a matter of tradition out of the past, a legacy of habits of thought accumulated through the experience of past generations (RUTHEFORD, 1984, p. 333).

Sendo assim, os meios de subsistência impõem determinados modos de fazer e pensar que se materializam em normas e costumes, por habituação, e fornecem base para o comportamento normal, frente ao meio social específico. A estrutura que comunica o indivíduo com o social, e o presente com o passado são as instituições. A firma é uma delas.

### 3.3 A firma e o homem de negócios em Veblen

Em *Teoria da Empresa Industrial*, o objeto de estudo é o moderno sistema industrial, cujas forças motoras são a produção mecanizada e o investimento com fins lucrativos (VEBLEN, 1966, p. 1). A indústria moderna é composta por um complexo e intrincado conjunto de relações entre os estabelecimentos industriais. Nesse sentido, perturbações localizadas podem ocasionar impactos em cadeia, visto que firmas relacionam-se não somente com consumidores, mas com outras firmas, na função de fornecedores de insumos. São os ajustes intersticiais entre as indústrias que permitem um bom funcionamento do sistema industrial. Esse ajuste permanentemente está sob a jurisdição dos homens de negócios, que não necessariamente os fazem de forma equilibrada, ou seja, muitas vezes privilegiam os seus interesses frente aos interesses da coletividade. Veblen, assim, aponta o personagem central do cenário social:

O homem de negócios se acha em seu centro, empunha a direção e a exerce livremente, e sua escolha dirige-se ora para um lado, ora para outro. (VEBLEN, 1966, p.23)

O agente de relevo que regula e ajusta o sistema industrial, ou melhor, que perturba as relações entre as diversas unidades industriais, e retira seus respectivos lucros, a partir de transações financeiras e mercantis, é o homem de negócios. Devido ao avanço da divisão do trabalho, resultando em maior especialização da mão de obra, sua função distanciou-se daquela associada à superintendência e gerência dos processos industriais, “(...) para o controle estratégico das conjunturas comerciais por meio de investimentos sagazes e coligações com outros homens de negócios” (VEBLEN, 1966, p. 13). Distanciou-se também das atividades relacionadas à melhoria dos processos mecânicos. (VEBLEN, 1966, p. 23). Veblen assim o caracteriza:

As motivações do homem de negócios são motivações pecuniárias, incentivos de feição lucrativa para ele ou para empresa de lucro com a qual se identifica. A finalidade dos seus esforços consiste não somente em efetuar uma fusão vantajosa do ponto de vista industrial, mas também de efetuá-la em condições que lhe darão o controle de importantes forças financeiras ou que lhe propiciarão maiores lucros. O fim ulterior buscado é um acréscimo de propriedade, e não de serviços prestados pela indústria. Sua finalidade é efetuar uma fusão que lhe proporcione determinadas vantagens, e de efetuá-las nas condições as mais favoráveis aos seus próprios interesses. (VEBLEN, 1966, p. 17)

Seus interesses são opostos aos da coletividade e “nada contribuem de substancial para a produção” (VEBLEN, 1966, p.32). Seus lucros decorrem do permanente estado de perturbação em que se encontra o sistema industrial. Assim, quanto mais acentuados e frequentes os desequilíbrios melhores são as possibilidades de ganhos pecuniários. O único papel relevante dos homens de negócio é a libertação de um excesso de administração (VEBLEN, 1966, p. 23).

Em *Absentee ownership - the case of America* (VEBLEN, 1964) é possível distinguir os conceitos de empreendedor e de homem de negócios, em relação ao seu papel e momento histórico. A noção de empreendedor-proprietário refere-se ao período histórico competitivo (que compreende do início da revolução industrial até meados do século XIX). Neste período



as firmas eram caracterizadas pela propriedade individual ou familiar e os donos-gerentes é que mantinham duplamente a vigilância tecnológica e financeira de suas empresas (RUTHERFORD, 2005, p.39). Nesta circunstância ele é considerado um agente que pode trazer algum benefício para comunidade (é um período de expansão dos mercados, de introdução de processos mecânicos, e assim de baixa de custos que possivelmente podem ocasionar um aumento do nível de emprego). Sua atividade consistia em supervisionar diariamente as atividades internas da firma; além disso, Veblen o considerava um aventureiro (VEBLEN, 1964, p. 102).

Em relação ao *entrepreneur*, Veblen assim o considerava:

He was a person of insight - perhaps chiefly industrial insight - and initiative and energy, who was able to see something of the industrial reach and drive of that new mechanical technology that was finding its way into the industries, and who went about to contrive ways and means of turning these technological resources to new uses and larger efficiency; always with a view to his own gain from turning out a more serviceable product with greater expedition. He was a captain of workmanship at the same time that he was a business man. (VEBLEN, 1964, p. 102- p. 103)

Veblen ainda relaciona a remuneração do *entrepreneur* como uma recompensa por seu trabalho:

(...) as a due reward for work well done in the service of common good, in designing and working out a more effective organization of industrial forces and in creating and testing out new and better processes of production. (VEBLEN, 1964, p. 104)

Cutrona 2005, p. 266, conclui: “(...) this kind of entrepreneur has disappeared with the separation of business and productive activities caused by the development of ‘industrial arts’”.

Em *The engieners and the price system* (VEBLEN, 2001), Veblen fornece também a seguinte distinção entre os dois personagens:

"Entrepreneur" is a technical term to designate the man who takes care of the financial end of things. It covers the same fact as the more familiar "business man," but with a vague suggestion of big business rather than small.

(VEBLEN, - vou colocar ainda o ano e a página-)

Como se pode perceber este mesmo agente assume papel distinto no período subsequente, em que prevalece o domínio de grandes corporações sobre os mercados, em função de manipularem os mercados em termos de políticas de restrição da produção, aumento de preço dos produtos e pelo atraso tecnológico programado para fins pecuniários, isto é, aumento dos lucros. O moderno homem de negócios sempre atua no sentido de aumentar suas riquezas mesmo que isso afete negativamente a organização do sistema industrial e, ou, prejudique de alguma forma o lado social (CUTRONA, 2005, p. 267).

No correr do século XIX houve uma intensificação da divisão do trabalho dentro da firma. Esta divisão separou de um lado, técnicos, engenheiros, cientistas e experts industriais responsáveis pelo desempenho tangível, produtivo e movidos pelo instinto *workmanship*, e do outro lado, especialistas financeiros e o homem de negócios, movidos pelos ganhos pecuniários (relacionando-se com o instinto de *salesmanship-sportmanship*), preocupados com os resultados financeiros, em termos monetários. Veblen, desta forma, apresenta a divisão:

So the function of the entrepreneur, the captain of industry, gradually fell apart in a twofold division of labor, between the business manager and the office work on the one side and the technician and industrial work on the other side. (VEBLEN, 1964, p. 106)

Nesta situação o capitão da indústria tornou-se *captain of business*. Políticas de restrição da produção e outras estratégias anticompetitivas passaram a ser frequentemente desenhadas para aumentar preços e lucros (DIXON, 2002, p. 204).

Em sociedades pecuniárias, o retardamento do avanço tecnológico, ou também conhecido como sabotagem industrial, é prática comum na rotina dos homens de negócios. Veblen esclarece: “o período que se escoia entre o momento das primeiras possibilidades e a completa efetuação de determinada consolidação na indústria representa o intervalo em que o homem de negócios retarda o progresso da indústria” (VEBLEN, 1966, p. 23). Além disso, fica explícito que a sabotagem industrial é conduzida de forma otimizada, potencializada no caso das corporações (VEBLEN, 1964, p. 112). Então:

(...) the rate and volume of output must be adjusted to the needs of the market, not to the working capacity of the available resources, equipment and man power, nor to the community's need of consumable goods. (VEBLEN, engineers and price system, p. 3)

Neste caso:

(...) it has become the ordinary duty of the corporate management to adjust production to the requirements of the market by restricting the output to what the traffic will bear; that is to say, what will yield the largest net earnings. Under corporate management it rarely happens that production is pushed to the limit of capacity. (VEBLEN, 2001, p. 11)

É interessante assinalar a proximidade entre sabotagem e desemprego: “Unemployment, in other word, sabotage, to use a word of later date, was becoming an everyday care of the business management in the mechanical industries (...)” (VEBLEN, 1964, p. 112).

A forma jurídica das grandes empresas é de sociedades anônimas, ou seja, há separação da propriedade e gerência. De um lado, há um grupo de profissionais qualificados que, organizados hierarquicamente, determinam os níveis de produção e preços, as taxa de dividendos, os planos de expansão, planejamento estratégico, etc. Do outro lado, há os proprietários, *abseentee owners*, que não se preocupam com a produção, e sim com a taxa de lucro, valorização dos ativos e distribuição de dividendos pela empresa. Sua preocupação está centrada nos ganhos pecuniários. Veblen assim coloca o conflito de interesses:

(...) é do interesse da coletividade em geral que a empresa seja administrada de maneira a produzir a melhor qualidade e maior quantidade possíveis de mercadorias e serviços; ao passo que o interesse da corporação em si consiste em ser administrada de maneira a conservar a sua eficiência no mais alto nível e suas vendas nos melhores preços durante o maior lapso de tempo possível; porém o interesse da diretoria e de seus proprietários atuais consiste em administrar a empresa de maneira a se apossar dela, ou de liquidar sua posição na bolsa de maneira mais rápida e vantajosa possível (VEBLEN, 1966, p. 80).

Este conflito também pode ser entendido a partir da clara diferença de interesses: por um lado os interesses pecuniários dos homens de negócios, com seus métodos, táticas e

manipulações; por outro os interesses daqueles empenhados na produção, no desenvolvimento e aperfeiçoamento dos processos industriais - engenheiros, técnicos e cientistas -, atuando sob a influência do *instinct of workmanship*. Há um conflito entre indústria/*workmanship*, cuja finalidade é a melhoria da qualidade de vida da população aumento da produção com custos inferiores ou de melhoria da eficiência produtiva; com a dimensão negócios/*sportmanship*, cujo fim é o aumento em valor das propriedades de seus titulares. A firma é o *locus* desse conflito. Rutherford (2005, p. 41) escreve que esse é o problema da conciliação das práticas industriais com as de negócios. Veblen apresenta o saldo dessa conciliação: “By and large, such is the situation of the industrial system today, and of that financial business that controls the industrial system.” (VEBLEN, 2001, p.18)

A mudança a que Veblen dá grande importância e coloca como central no capitalismo moderno é a generalização da utilização do crédito como alavanca comercial: “(...) o recurso ao crédito torna-se uma prática generalizada, dado que o capital da empresa é acrescido de crédito conferindo vantagens àqueles que o tem e num regime de concorrência obriga a todos a recorrerem ao crédito” (VEBLEN, 1966, p. 49).

Na fase do capitalismo corporativo, a finalidade industrial (produzir bens) é secundária em relação à finalidade financeira (produzir dinheiro) dos negócios. Veblen também ressalta:

Anteriormente, por conseguinte, os tempos eram prósperos ou críticos conforme os processos industriais propiciavam ou não uma produção suficiente dos meios de vida. Atualmente, os tempos são prósperos ou críticos consoante as atividades financeiras rendam ou não uma taxa adequada de lucros (VEBLEN, 1966, p. 91).

Uma lucratividade elevada nestas economias é fruto de manipulações financeiras e da capitalização e valorização de ativos imateriais, intangíveis, que pouco se relacionam com a rentabilidade operacional do estabelecimento, como aponta Cruz (2011). A venda de produtos torna-se secundária à valorização do capital comercial da firma. O mercado de produtos deixa de ser o mais significativo, ou melhor, lucrativo. O mercado de capitais revela-se como o principal instrumento de elevar pecuniariamente o valor das propriedades. Veblen aponta: “A certeza do lucro, embora não o seu relativo montante, parece-nos mais assegurada nas manipulações em grande escala do capital negociável do que no exercício puro e simples do negócio de produzir e vender determinada mercadoria” (VEBLEN, 1966, p. 84-85).

O conceito de capital não mais é relacionado tão somente a um cabedal de ativos

físicos, materiais (como máquinas, equipamentos, insumos em estoque, instalações, como é para o *mainstream* da teoria econômica). O conceito de capital, para Veblen, incorpora, portanto, o *goodwill* das empresas, que é o núcleo de capitalização dos modernos negócios, ou seja, ativos intangíveis, imateriais, fruto da lógica comercial, e também, reputação e prestígio frente os consumidores. Nas palavras de Veblen, “capital na praxe dos negócios modernos significa rentabilidade presumível e capitalizada” (VEBLEN, 1966, p. 65). O capital, portanto, é financeiro e se relaciona com o futuro, “girando em torno de futuros acontecimentos imaginados” (VEBLEN, 1966, p. 78). O *good will* da firma, segundo Veblen,

(...) inclui relações comerciais estabelecidas pelo exercício dos negócios, reputação de honestidade, concessões e privilégios, marcas registradas, qualidades, direitos patenteados, *copyrights*, uso exclusivo de processos especializados protegidos por lei ou segredos, controle exclusivo de fontes de determinados materiais (VEBLEN, 1966, p. 72).

Para Veblen, os ativos imateriais e sua respectiva capitalização não representam qualquer melhoria para a população em geral: “Esse *goodwill* é constituído precipuamente pela capitalização das vantagens diferenciais possuídas pelas diversas empresas na qualidade de concorrentes em determinado ramo de negócios, e não tem, o mais das vezes, nenhum valor a não ser para fins de competição mercantil” (VEBLEN, 1966, p. 65). Estes ativos “constituem valores para os indivíduos que os possuem – um ativo diferencial; não constituem, porém, parte da riqueza das nações” (VEBLEN, 1966, p. 72).

É interessante também destacar as vantagens diferenciais. Veblen deixa claro que a busca por exercer o direito ao monopólio é algo comum nos negócios modernos. “E o esforço de todas as empresas nessas condições que lutam pela sobrevivência comercial orienta-se no sentido de estabelecer o tanto quanto possível um monopólio” (VEBLEN, 1966, p. 28). Ao serem utilizados como colateral para tomada de empréstimos, estes ativos elevam o valor dos negócios, ou a disponibilidade de capital de que dispõem os homens de negócios, mas não alteram a eficiência ou volume de produção industrial (VEBLEN, 1966, p. 51-52). Esta forma de capitalização constitui-se em elevação fictícia que altera a rentabilidade putativa futura da firma (que supostamente elevar-se-ia), mas não diretamente na organização interna, ou mesmo de uma real elevação da capacidade de gerar lucros industrialmente. Neste caso, o crédito cumpre a função de “acentuar a discrepância entre o capital comercial e equipamento industrial” (VEBLEN, 1966, p. 53), em outras palavras, acentuar a discrepância entre

rentabilidade putativa e a real.

Em relação ao papel do homem de negócios moderno para o avanço da tecnologia, o resultado é nulo. O avanço das artes industriais relaciona-se com o homem comum que atuando sob influência do instinto de *workmanship* cria novas possibilidades para a indústria. Conforme aponta O'Donnel: “Veblen, primarily attributing to society at large the development of the industrial arts, castigates the business leader for exploiting its possibilities for selfish gain” (O'DONNEL, 1973, p. 205).

Veblen assim define tecnologia:

The state of the industrial art is a joint stock of knowledge derived from past experience, and is held and passed on as an indivisible possession of the community at large. It is the indispensable foundation of all productive industry, of course, but except for certain minute fragments covered by patent rights or trade secrets, this joint stock is no man's individual property. (VEBLER, 2001, p. 8)

A firma cumpre o papel de manter a provisão das necessidades materiais da sociedade com margem suficientemente lucrativa para o *businessman*. Como aponta Rutherford, é um dispositivo para manipulação dos mercados (RUTHERFORD, 1996, p. 106).

A firma é assim uma máquina produtora de perturbações e desequilíbrios apta a produzir lucro não socializável, a partir, dentre outras práticas, do retardamento do progresso tecnológico. O homem de negócios é um manipulador, um verdadeiro sanguessuga.

## Conclusão

Primeiramente serão destacados alguns aspectos e comentários sobre a teoria neoclássica, em relação aos conceitos de empresário e de firma. Em segundo lugar, objetiva-se fazer uma breve análise comparativa entre as abordagens schumpeteriana e vebleniana, a fim de verificar se a hipótese deste trabalho é válida.

Visto que a noção neoclássica de firma e de empresário não permite uma aproximação do objeto em sua complexidade, destacaremos rapidamente seus respectivos conceitos com as observações: o objeto (a firma) é estacionário, a tecnologia não avança e não é diversa (afinal só há um ponto de otimicidade na produção, e este o é, mesmo mudando o ambiente institucional e cultural em análise). Esta análise se encontra presa no fluxo circular.

Para o *mainstream* a firma é uma unidade de produção em que se combinam fatores produtivos (capital, trabalho, insumos). A firma transforma insumos em produtos. O ponto de máxima eficiência é derivado de um comportamento racional maximizador (de lucro) do empresário, que corresponde no caso da empresa, ao cálculo de maximização a partir da reta de isolucro e da função de produção (que equivale a dizer, a tecnologia ótima, mais avançada, apesar de ser estacionária).

Em termos de convergência pode-se dizer: que os dois autores – Schumpeter e Veblen perceberam a mudança do papel do empresário-proprietário de fins do século XVIII até meados do século XIX (neste momento os dois caracterizaram-lo de forma semelhante) para aquele novo papel que prevalece no período subsequente, momento em que grandes firmas passam concentrar parte significativa da produção total, momento também característico de expansão creditícia.

Em relação à convergência, tanto Schumpeter quanto Veblen ao dissertarem sobre o empresário proprietário da revolução industrial até meados do século XIX, o caracterizaram de forma positiva. Ele era dotado de *insight* tecnológico, fazia as coisas acontecerem contribuindo desta forma para o social. Outra convergência é o fato dos dois autores utilizarem o argumento do aumento da divisão do trabalho, para auxiliar a discussão da mudança do papel do empresário.

A divergência do conceito de empresário, para Schumpeter, empreendedor e para Veblen, homem de negócios ocorre na fase seguinte, que será resumida a seguir.

Para Schumpeter o empreendedor-proprietário assume a posição central no sistema

econômico, pois combina os fatores produtivos de forma inovadora, contribuindo para o aumento da eficiência industrial, desviando a produção para novos canais. Somente parte diminuta da população apresenta a capacitação empreendedora, que está associada à criatividade, genialidade e visão. Pode-se acrescentar ainda que o agente só é empreendedor quando realiza novas combinações de insumos.

Para Veblen, esse agente, tal como o empreendedor schumpeteriano, irá assumir papel central, porém não por assumir características que o destacam do resto da população – genialidade, visionarismo – e o habilitam a promover o desenvolvimento econômico e tecnológico. Ao contrário, os homens de negócio manipulam o processo industrial a partir de operações financeiras e monetárias, a fim de obter ganhos pecuniários privados e, apenas acidentalmente melhoram a qualidade de vida da população em geral, sempre com atraso.

O domínio da produção pelas *corporations* (ou a "máquina mais poderosa" que o capitalismo criou) promoveu um movimento no qual esfera financeira dos negócios passou a controlar a esfera industrial. Na perspectiva Vebleniana, o empresário- proprietário sai de cena dando lugar à figura do homem de negócios, como um obcecado por dinheiro a custo das perdas da comunidade. Ele atua no sentido de suas posses, ou na função de especialista financeiro, na direção do aumento em valor das posses dos *absentee owners*.

Na perspectiva Schumpeteriana, o empresário individual empreendedor sai de cena, torna-se obsoleto. Quem toma seu lugar são equipes de profissionais especializados (que trabalhando dentro da grande firma produzem inovações mais gradativas evitando choques bruscos). A separação da propriedade e gerência em Schumpeter não aparece de forma significativa.

A divergência no conceito de firma para Schumpeter, uma unidade de produção semelhante à neoclássica e posteriormente como organização burocrática, e em Veblen, uma instituição de negócios em que operam conflitos de interesses (produtivo-industrial e financeiro) segue adiante.

Para Schumpeter, em *Teoria do Desenvolvimento Econômico* (SCHUMPETER, 1961), a firma é uma unidade de produção, em que os fatores originários de produção – trabalho e recursos naturais – são combinados. O autor separa as atividades de rotina daquelas inovadoras e estabelece a característica dinâmica do sistema econômico, resultante da atuação empreendedora. Em *Capitalismo Socialismo e Democracia* (SCHUMPETER, 1984), após o predomínio da grande firma, o conceito passa a ser meramente associado a uma organização burocrática. Não há conflitos de interesse, seja entre consumidores e produtores, ou entre as grandes firmas e a coletividade.



Já para Veblen, a firma é uma instituição de negócios para fins de acumulação de riqueza. É o local em que se manifestam conflitos de interesses, a saber, entre indústria e negócios. Em Veblen, o conflito consiste na divergência de interesses daqueles que estão envolvidos no aperfeiçoamento dos processos mecânicos e daqueles que controlam a indústria, e possuem interesses de cunho pecuniário, os homens de negócios, membros da classe ociosa. Segundo Veblen, o desenvolvimento tecnológico é atribuído à sociedade em geral, não aos homens de negócios. Desta forma, pode-se afirmar que Schumpeter entende o empreendedor de forma assaz positiva, ao passo que Veblen confere ao homem de negócios uma conotação negativa, de caráter individualista e predatório.

Ademais, um importante ponto para ambos os autores é a expansão do crédito. Para Schumpeter, o crédito é primordial para disponibilizar aos empreendedores poder aquisitivo novo, criado pelos bancos, para exercerem sua função, inovar. O empreendedor é, antes de tudo, um devedor. Em Veblen, o crédito, na forma como se estrutura em economias modernas, não cumpre diretamente o papel de melhorar a estrutura industrial, ele acentua as discrepâncias entre o que é real e imaginário, viabilizando um aumento da lucratividade em termos financeiros, não industriais, e intensificando, portanto, os ciclos econômicos.

Tais ciclos, para Schumpeter, são explicados pelo fato das inovações serem incorporadas à estrutura industrial de forma espontânea e assimetricamente distribuída no tempo, sendo assim, causam desequilíbrios que sinalizam progresso. A grande firma, portanto, ao programar o avanço tecnológico tornaria esses desequilíbrios menos acentuados. Na visão de Veblen, esses desequilíbrios são estrategicamente construídos pelos homens de negócio, para garantir uma lucratividade elevada sobre o investimento.

O lucro, para Schumpeter, significa a remuneração do empreendedor por promover o desenvolvimento. Esse lucro é elevado e só aparece de forma temporária, em formato de monopólio, enquanto novos competidores procuram acessar as novas tecnologias. Veblen irá estabelecer o lucro como a motivação fundamental no meio empresarial. Uma alta rentabilidade, para Veblen, associa-se às manipulações financeiras e capitalização de ativos intangíveis, cujo valor só se estabelece como fruto de uma lógica social predatória, que se coaduna com a lógica pecuniária dos negócios.

Acerca das práticas monopolistas, também pode-se traçar um paralelo entre os autores. A partir da leitura de Schumpeter, pode-se depreender que políticas claramente monopolistas funcionariam como um escudo protetor contra os movimentos de demanda e de incerteza. Desta forma, elas são importantes fontes de recursos monetários para a realização de novas combinações de fatores. Para Veblen, o monopólio é um desejo natural das empresas, que

buscam lucros elevados. E são os monopólios, as vantagens diferenciais (incluindo o *goodwill*) que servem de colateral para alavancar financeiramente as firmas.

Tanto Schumpeter e Veblen perceberem o impacto do modelo de negócios corporativo. O primeiro se concentrou no lado industrial, nas economias de escala e escopo, nas vantagens desse modelo "mais avançado" para a economia e população. O segundo privilegiou o lado financeiro dos negócios, mostrando que neste estágio a economia trabalha muito aquém do seu potencial e problemas como desemprego, restrição da produção (e também do avanço da tecnologia) são resultados de políticas para manter preços em níveis elevados. O objetivo dos negócios é o aumento em valor das propriedades.

Para Schumpeter a firma é um agente de inovação. O empreendedor é o agente de progresso. Para Veblen a firma não é um agente de inovação. Ela é uma instituição de negócios para fins pecuniários. Dentre outras políticas, a restrição do avanço tecnológico, é prática comum nos negócios. Melhor ainda em larga escala operada por grandes corporações. O avanço das "artes industriais" está a cargo de pessoas comuns que se orientam pelo instinto *workmanship*, não pelo *sportmanship* que é o caso da motivação dos negócios.

Sendo assim a hipótese do trabalho: a firma é um importante agente de inovação - tanto para Schumpeter, quanto para Veblen - e que impacta profundamente na forma como a sociedade se estrutura é confirmada parcialmente.

Efetivamente a firma impacta profundamente na forma como a sociedade se estrutura. Esses impactos podem ser considerados positivos ou negativos. A visão de Schumpeter alinha-se ao primeiro resultado. A firma junto à atuação inovadora do empreendedor é uma máquina do desenvolvimento econômico e tecnológico. Na visão de Veblen, não. A firma pode ser considerada como um dispositivo de atraso do progresso tecnológico, para elevar preços, valorizar ativos e aumentar rentabilidade financeira do estabelecimento. Os homens de negócio são agentes negativos.

## Referências

COSTA, A. B. O desenvolvimento econômico na visão de Joseph Schumpeter. IN: *Cadernos IHU Idéias*, Ano 4 , n. 47, 2006

CRUZ, M. F. Veblen, Marx e Schumpeter: Quando os economistas chegarão ao século XX?. IN: *Oikos: Revista de Economia Heterodoxa*. Rio de Janeiro: CCJE/UFRJ, 2011. v. 10, n. 2, pp. 287-293.

CUTRONA, S. Veblen and The Firm. IN: *The changing firm. Contributions from the history of economic thought. Selected papers from the 7th Conference of Aispe*. Milano: Franco Angeli, 2005. pp. 260-280.

DAVANZATI, G. F. *Thorstein Veblen on The Nature of The Firm and Income Distribution*. Lecce: University of Lecce, 1974. pp. 1-19.

DE PAULA, J. A.; CERQUEIRA, HUGO E. A. DA G.; ALBUQUERQUE, E. DA M. E O Empresário na Teoria Econômica. IN: *Revista de Economia Política*, 2004. v. 24, n. 4, pp.563-583

DIXON, R. Retrospectives: Captains of Industry. IN: *Journal of Economic Perspectives*. Chicago: University of Illinois, 2002. v. 16, n. 2, pp. 197-206.

EDGEELL, S. Thorstein Veblen's Theory of Evolutionary Change, *American Journal of Economics and Sociology*. Salford: University of Salford, 2006. v. 34, n. 3, pp. 267-280.

FERRAROTTI, F. The Businessman as Protagonist in Veblen and Schumpeter. IN: *International Journal of Politics, Culture and Society*. New York: Springer Publishing Company, 1999. v. 13, n. 2, pp. 241-248.

FIANI, R. *Cooperação e Conflito: Instituições e Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2011. pp. 1-104.

FORD, Kirsten. From Veblen to Chang in Institutional Economics. IN: *Versus: Revista de*

*Ciências Sociais Aplicadas do CCJE/UFRJ*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2011. n. 6, pp. 71-83.

FOSS, N. J. Veblenian ideas in the modern theory of the firm. IN: *Cambridge Journal of Economics*. Oxford: Oxford University Press, 1998. v. 22, pp. 479-495.

FREDERICK W. C. Was Veblen Right About the Future of Business Enterprise? IN: *The American Journal of Economics and Sociology*. Salford: University of Salford, 1965. v. 24, n. 3, pp. 225-240.

GÜRKEN, C. A comparison of Veblen and Schumpeter on Tecnology. IN: *Working Papers*. Ankara: Middle East Technical University, 2009. (STPS - WP -0509)

HAGEDOORN, J. *Innovation and Entrepreneurship: Schumpeter revisited, Industrial and corporate change*. Oxford: Oxford University Press, 1996. v. 5, n. 3, pp. 883-896.

HOBSON, J. A. The Economics of Thorstein Veblen. IN: *Political Science Quarterly*. New York: The Academy of Political Science, 1937. v. 52, n. 1, pp. 139-144.

HODGSON, G. M. What Are Institutions?. IN: *Journal of Economic Issues*. New Mexico: New Mexico State University, 2006. v. 40, n. 1, pp. 1-25.

KERSTENETZKY, J. Alfred Marshall on Big Business. IN: *Cambridge Journal of Economics*. Oxford: Oxford University Press, 2009.

\_\_\_\_\_, Teorias da Firma: uma análise comparativa. IN: *Empresa, Mercado e Concorrência*. Rio de Janeiro. Editora: Contra Capa, 2000, pp. 9-54

LANGLOIS, R. N. Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur. IN: KOPPL, R.; BIRNER, J.; KURRILD-KLITGAARD, P. (org.). *Austrian Economics and Entrepreneurial Studies*. Connecticut: Emerald Group Publishing Limited, 2002. v. 6, pp.283-298

LATSIS. J. Veblen on the machine process and technological change. IN: *Cambridge Journal of Economics*. Oxford: Oxford University Press, 2010. v. 34, pp. 601–615.

LAWSON, T. The Nature of Institutional Economics. IN: *Evolutionary and Institutional Economic Review*. Cambridge: Cambridge University, 2005. pp. 7-20.

MANSON, E. J. Schumpeter on Monopoly and the Large Firm. IN: *The Review of Economics and Statistics*. Cambridge: The MIT Press, 1951. v. 33, n. 2, pp. 139-144.

NAPOLEONI, C. *O Pensamento Econômico do Século XX*. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1979. pp. 49-59.

O'DONNELL, L. A. Capitalism, Rationalism, and the Entrepreneur: The Views of Veblen and Schumpeter. IN: *History of Political Economy*. Durham: Duke University Press, 1973. pp. 199-214.

RUTHEFORD, M. Thorstein Veblen and the Processes of Institutional change. IN: *History of Political Economy*. Durham: Duke University Press, 1984. pp. 332-348.

\_\_\_\_\_. The firm in American institutional economics. IN: *The changing firm. Contributions from the history of economic thought. Selected papers from the 7th Conference of Aispe*. Milano: Franco Angeli, 2005. pp.38-51

SCHUMPETER, J. A. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

\_\_\_\_\_. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984. pp. 85-202.

TIGRE, P. B. Inovação e Teoria da Firma em Três Paradigmas. IN: *Revista de Economia Contemporânea*, 1998. n.3 ,pp. 67-111

VARIAN, H. R. *Microeconomia: conceitos básicos*. Rio de Janeiro, editora Elsevier, 2006

VEBLEN, T. *Absentee Ownership and business enterprise in recent times: the case of America*. New York: Viking Press, 1964, pp. 69-118

\_\_\_\_\_. O Instinto para o Artesanato e a Aversão ao Trabalho Em Geral. IN: *Oikos: Revista de Economia Heterodoxa*. Rio de Janeiro: CCJE/UFRJ, 2007. n. 8, ano VI, pp. 181-204.

\_\_\_\_\_. *Teoria da empresa industrial*. Rio de Janeiro: Editora Globo, 1966.

\_\_\_\_\_. *The engineers and the price system*, Blackmask Online. 2001, pp. 1-23